

|| 企業調査レポート ||

## アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 1 月 19 日 (金)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 中期経営方針	01
■ 会社概要・沿革	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業内容	05
1. コンサルティング	06
2. システム開発	06
3. システム運用	07
4. システム検証サービス	07
■ 強み、リスク対応	07
1. 大手顧客から安定受注	07
2. 人材確保力、人材マネジメント力	08
■ 業績動向	08
1. 2018年3月期第2四半期業績の概要	08
2. 主要ユーザー別の動向	09
3. 財務状態	09
4. 2018年3月期見通し	11
■ 中期経営戦略	12
■ 株主還元	13
■ 情報セキュリティ対策	13

## ■ 要約

### 2018 年 3 月期第 2 四半期は減収も販管費削減により増益を確保。 大手顧客からの安定受注、 それを支える人材確保・人材マネジメントが強み

アイエックス・ナレッジ<9753>は、独立系の中堅システムインテグレーター。IT 戦略提案、IT 化推進などのコンサルティングからシステム開発、検証、保守・運用までのシステムのライフサイクルに対応した一貫したソリューションを提供する。日立製作所<6501>や NTT データ<9613>などの大手システムインテグレーターやみずほ情報総研などのエンドユーザー系の情報システム会社、KDDI<9433>などのエンドユーザーなどが主要取引先である。顧客企業上位 10 社で売上高の約 7 割を占める。

#### 1. 業績動向

2018 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 5.7% 減の 8,144 百万円、営業利益は同 5.0% 増の 234 百万円、経常利益は同 8.0% 増の 264 百万円、四半期純利益は同 9.0% 増の 177 百万円となり、減収ながらも増益を確保した。売上高が前年同期比で 5.7% の減収になったのは、大手通信会社システム統合案件の方針変更、公共系システム開発案件の終了などのマイナス要因が、システム検証案件の拡大などのプラス要因を上回ったことが主要因。売上総利益率は 16.1%（前期は 16.2%）と前年同期並みだったが、販管費率を 13.3%（前期 13.6%）に低下させたことが、営業利益の増加につながった。事業基盤強化の取り組みの中で部門間接費の削減などを進めてきた成果が顕在化した形だ。

2018 年 3 月期業績については、売上高で前期比 1.8% 増の 17,624 百万円、営業利益で同 16.3% 増の 690 百万円、経常利益で同 14.5% 増の 724 百万円、当期純利益で同 17.7% 増の 479 百万円と期初の増収増益予想を据え置いた。今後成長が期待される顧客業種としては、産業・サービス、情報・通信の市況が良い。産業・サービス業種において車載・画像センサーなどの組み込みシステムで拡大を狙うほか、物流倉庫向けシステムの再構築案件も期待できる。情報・通信業種では、通信会社による受入検証の大型案件が好調。最大の売上げを占める金融・証券においては、メガバンク向け次期システム開発収束により減少傾向だが、市場系及び新技術を活用した開発案件を狙う方針だ。

#### 2. 中期経営方針

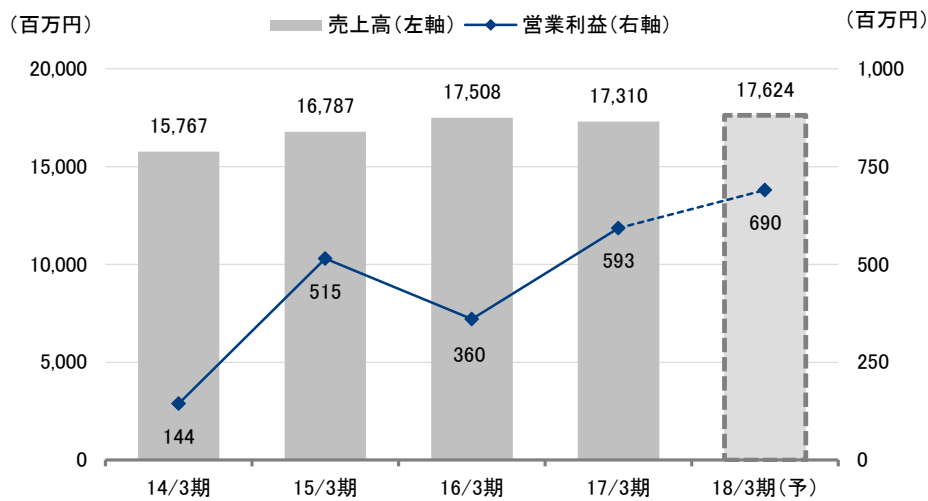
同社では中期経営方針「IKI VISION 2020」を発表しており、中期財務目標としては、2020 年 3 月期に売上高 19,000 百万円、営業利益 1,016 百万円（営業利益率 5.4%）を達成することを目標として掲げる。当面の成長をけん引する顧客業種は情報・通信および産業・サービスが有望である。また、中長期的には「攻めの IT」分野、すなわち、IoT、ビッグデータ、AI、ロボティクスなどの技術を駆使して顧客企業のサービス強化やビジネスモデルの変革を支援する分野での成長を目指す。”攻めの IT“に関しては、”お客様との共創“を基本スタンスとしており、これまで築いてきた大手顧客との関係が次世代も生かされる。

## 要約

## Key Points

- ・売上げの7割を占める上位顧客10社からの安定受注、それを支える人材確保、人材マネジメントが強み
- ・2018年3月期第2四半期は減収も、販管費削減により増益を確保
- ・安定配当が基本方針、2018年3月期は配当金10円、配当性向21.9%予想

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要・沿革

### 2 社が合併して誕生した独立系システムインテグレーター

#### 1. 会社概要

アイエックス・ナレッジ (IKI) ※は、独立系の中堅システムインテグレーターで、IT 戦略提案、IT 化推進などのコンサルティングからシステム開発、検証、保守・運用までのシステムライフサイクルに対応した一貫したサービスを提供する。「情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する」を基本理念として掲げ、「Information Knowledge Innovation」(IT と知恵による変革) をコンセプトに事業を展開。業務知識と技術、知恵を駆使し、様々なユーザーの課題解決に取り組みながら、新しいシステムを提案し、ユーザーの IT 基盤の構築・整備に貢献してきた。銀行、証券、保険などの金融、情報・通信、社会・公共、流通・小売などの幅広い業種のエンドユーザーの業務アプリケーション開発のプロジェクトを主に日立製作所や NTT データなどの大手システムインテグレーターや、みずほ情報総研などのユーザー系のシステム会社経由で受注する所謂サブコントラクター。また、KDDI などエンドユーザーと直接取引も行う。

※ 同社の略称は IKI (IX Knowledge Inc.) で企業コンセプトの Information Knowledge Innovation ともリンクしている。

#### 2. 沿革

日本ナレッジインダストリー(株)(1979年6月設立)と(株)アイエックス(1964年7月設立)が1999年10月に合併し、アイエックス・ナレッジ(株)が誕生した。

合併後は、2003年7月に教育訓練業務に特化した子会社(株)IKI アットラーニングを設立したの続き、同年12月には関連会社であったアイ・ティ・ジェイ(株)※の営業譲受を目的に子会社アイ・ティ・ジャパン(株)を設立(2004年2月にアイ・ティ・ジェイ(株)から営業の一部を譲受け)し、2004年3月期から連結決算へ移行。2004年5月に各種パッケージによるソリューションサービスを提供する子会社アイケーネット(株)を(株)アクロネットと合併で設立したほか、同年8月には新たな地方戦略を目的にパートナー会社として北洋情報システム(株)(札幌市、現 HIS ホールディングス(株))と資本・業務提携。さらに、2007年4月には子会社アイ・ティ・ジャパン(株)とときわ情報(株)が合併し、(株)アイエックスときわテクノロジーを誕生させたほか、2010年9月にはオフショア開発の中国現地法人、大連愛凱系统集成有限公司(以下、大連 IKI) を設立するなど、積極的な子会社展開を行う。

※ (株) マツヤデンキの子会社で2003年9月に大阪地裁へ民事再生法を申請し、同日財産保全命令を受けた。

しかし、2009年3月期に不採算案件が発生し業績が悪化した(株)アイエックスときわテクノロジーを2009年10月に同社本体へ吸収合併。さらに、2013年3月にはアイケーネット(株)の全株式を(株)アクロネットに売却したほか、同年4月には(株)IKI アットラーニングの全事業を譲受し、同年7月には(株)IKI アットラーニングを清算した。また、全国に分散していた営業所などの地方拠点の整理、統合にも着手し、グループ再編、事業のリストラクチャリングを進め、2014年3月期から単独決算へ回帰した。

アイエックス・ナレッジ

9753 東証 JASDAQ

2018年1月19日(金)

<https://www.ikic.co.jp/ir.html>

## 会社概要・沿革

2016年には、中国でのオフショア開発事業の体制強化を狙い、子会社である大連 IKI の出資持分を大連共興達  
 情報技術有限公司（以下、大連 CNC）へ譲渡すると同時に、大連 CNC に資本参加<sup>※</sup>した。

※ 同社出資比率 10%。大連 CNC とその親会社である共興達情報技術（瀋陽）有限公司と契約を締結し、2016年12月  
 に中国当局での手続きが完了した。

1988年に日本証券業協会に株式店頭登録（現 JASDAQ 市場）している。

## 沿革

年月	概要
1979年 6月	日本ナレッジインダストリー（株）設立、ソフトウェア開発を主とする知識・情報産業として事業を開始
1986年 1月	システム開発（株）よりソフトウェア部門の営業譲受
1986年 4月	名古屋駐在所（のち名古屋営業所）を開設（2005年5月名古屋センターを閉鎖し、同センターの業務を関西センターに統合）
1986年10月	九州支社を開設
1988年 5月	日本証券業協会に株式店頭登録（現 JASDAQ 市場）
1990年 4月	ソフトウェア制作拠点及び研修所として品川事務所（のち品川システムセンタ）開設
1995年 4月	札幌営業所を開設（2004年8月閉鎖）
1997年 4月	大阪営業所（のち関西支社）を開設
1999年10月	アイエックス・ナレッジ（株）誕生（日本ナレッジインダストリー（株）と（株）アイエックスが合併） 本社、品川システムセンタ、関西支社、九州支社、札幌営業所、水戸営業所、新潟営業所、名古屋営業所の体制となる
2002年 4月	品川システムセンタを閉鎖
2003年 4月	九州支社、関西支社、名古屋営業所、新潟営業所、水戸営業所、札幌営業所をシステムセンターへと機能転換。名称をそれぞれ九州センター、関西センター、名古屋センター、新潟センター、水戸センター、札幌センターと定める
2003年 7月	教育サービスを主体とした子会社（株）IKI アットラーニングを設立
2003年12月	科学技術計算に特化した子会社アイ・ティ・ジャパン（株）を設立
2004年 5月	コンサルタント主体の子会社アイケーネット（株）を設立
2004年 8月	北洋情報システム（株）（札幌市）と資本・業務提携
2007年 4月	子会社（株）アイエックスときわテクノロジー誕生（アイ・ティ・ジャパン（株）とときわ情報（株）が合併）
2009年10月	（株）アイエックスときわテクノロジーを吸収合併
2010年 9月	オフショア開発向け中国現地子会社（大連 IKI）設立
2011年 4月	九州センター、関西センター、新潟センター、水戸センターを事業所へと名称変更。それぞれ九州事業所、関西事業所、新潟事業所、水戸事業所と定める
2012年 9月	水戸事業所を閉鎖し、同事業所の機能を東京本社に統合
2013年 3月	所有するアイケーネット（株）の全株式を（株）アクロネットに売却
2013年 4月	（株）IKI アットラーニングの全事業を譲受
2013年 7月	（株）IKI アットラーニングを清算結了
2015年 1月	九州事業部門を eBASE-PLUS（株）に事業譲渡し、九州事業所を閉鎖
2016年11月	中国オフショア開発事業の体制強化のため、大連 IKI の持分を大連共興達情報技術有限公司（大連 CNC）へ譲渡し、大連 CNC へ資本参加

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

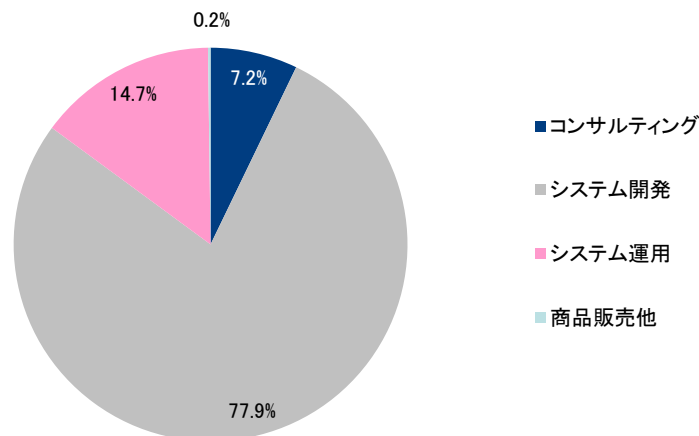
## ■ 事業内容

### 金融・証券、産業・サービス、情報・通信向けのシステム開発が主力

同社グループは、同社及び関連会社 HIS ホールディングス(旧・北洋情報システム、2004 年 8 月に資本・業務提携、同社出資比率 20.5%) で構成され、コンサルティングからシステム開発(システム・インテグレーション・サービス)、システム運用(システムマネジメントサービス)、商品販売までのトータルソリューションサービスを提供する情報サービス事業を主たる事業として展開する。

2018 年 3 月期第 2 四半期のサービス品目別売上構成比は、コンサルティング 7.2%、システム開発 77.9%、システム運用 14.7%、商品販売他 0.2% で、全体の約 8 割をシステム開発が占める。また、ユーザー業種別売上構成比は、金融・証券 40.6%、産業・サービス 26.4%、情報・通信 25.0%、社会・公共 8.0% となっており、金融・証券のウエイトが最も高い。

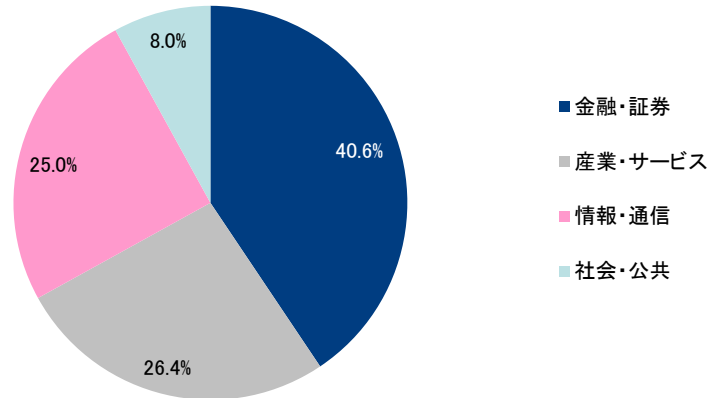
サービス品目別売上構成比(2018年3月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業内容

## ユーザー業種別売上構成(2018年3月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 1. コンサルティング

ビジネスの知識・経験・業務ノウハウを兼ね備えたコンサルタントやエンジニアが、ユーザーのニーズに合わせて IT 戦略立案コンサルティング、IT 化推進コンサルティング、BI (Business Intelligence) ※コンサルティングなどを提供する。

※ ビジネスにおける意思決定の高速化と、迅速化を支援する情報システム。

## 2. システム開発

同社の主力事業で、大手システムインテグレーターやユーザー系の情報システム子会社から金融・証券、産業・サービス、情報・通信などのユーザー向けの業務アプリケーションの開発を受託するソフトウェア開発を行うほか、ソフトウェア・ハードウェア・ネットワークを統合してベスト・ソリューションを導き出すシステム・インテグレーション・サービスも行う。さらに、ストレージやルーターなどの IT プラットフォーム関連機器、カーナビやメーターなどの車載機、OCR (光学式文字読取装置) やデジタル複合機など、各種機器製品向けの組込みソフト開発も手掛けている。同社が手掛けてきたシステム開発の実績として、金融・証券向けでは証券基幹業務パッケージシステム (フロント/バックオフィスシステム)、大手銀行基幹業務システム開発・保守や情報系インフラ構築/データ移行、生保基幹業務システム全般など。官公庁向けでは職員情報システム開発などがある。特に、大手銀行向けの外為・外貨フロント～バックオフィスシステムの開発は長年にわたって同社が手掛けてきた実績があり、ユーザーから高い評価を得ている。



## 事業内容

### 3. システム運用

運用業務のアウトソーシングサービス、運用業務効率化のための運用設計や基盤構築など、システム運用に関するあらゆるサービスを提供する。具体的なサービスとしては、他社が開発したシステムにも対応するアプリケーションの保守サポート、運用業務の安定効率化やドキュメント作成などの、システム基盤保守サポート、24時間365日のシステム運行管理サービス、システム監視及び障害検知からのエスカレーション、問い合わせ対応、ITIL※準拠のインテリジェント管理サービスといったヘルプデスクサービスなどを提供する。

※ ITIL(ITインフラストラクチャ・ライブラリ:IT Infrastructure Library)とは、英国商務局が策定したITに関する運用・管理手法を体系的にまとめたガイドラインのこと。ITの活用において先進的な企業の事例をもとに、そのノウハウを標準化したもの。なお、ITILは包括的なガイドラインであり、何をどのように行うか詳細に記述されているわけではない。導入に当たっては実際の業務に照らして独自にプロセスを定める必要がある。

### 4. システム検証サービス

システム品質の妥当性を第三者的な立場で確認し、業務要件の実現性、操作性など実運用の適合性をユーザーに代わってシステムを検証し、品質状況を報告するサービス。具体的には、要件定義検証サービス(同社が実践してきた要件定義検証のプロセスを活用して、システム開発の上流工程の品質を確保し、システム開発全体の品質向上を支援する)、システム受入検証サービス(稼働前のシステムに対する第三者視点の受入テストを実施。対象のシステムがユーザーのビジネスモデルや経営課題に適合しているかの妥当性を確認し、ユーザーの要求が漏れなく実現できているかを検証するシステムの品質評価サービス)、システム開発検証サービス(開発組織から独立した立場で検証を行うサービス)がある。現在、受注規模が拡大しているサービスである。

## ■ 強み、リスク対応

### 売上げの7割を占める上位顧客10社からの安定受注、それを支える人材確保、人材マネジメントが強み

#### 1. 大手顧客から安定受注

同社の強みは、コンサルティングからシステム開発、システム運用・保守に至るまでの総合的かつ一貫的なサービスを提供できる体制を整えていることを挙げることができる。加えて、創業以来長年にわたり構築してきた強固でバランスのとれた顧客基盤を有することも強みと考えられる。2018年3月期第2四半期における顧客別の売上高構成では、みずほフィナンシャルグループ<8411>や日立グループなどを含む売上げ上位10位までのウエイトは約70%、20位までのウエイトが80%強となっており、上位の顧客から安定的に受注を確保していることがうかがえる。

さらに、これらのユーザーとの取引関係で蓄積してきた業務知識やノウハウを保有することも強みとなっている。銀行の外為システム開発に関しては、ユーザーから同社の実績が評価され、大手システムインテグレーターを経由せずにエンドユーザーと直接取引しているのは、その表れと言える。

## 2. 人材確保力、人材マネジメント力

同社は、これまで毎年 50 名～100 名の新卒採用を行ってきており、2017 年 4 月も 60 名を迎え入れた。新入社員は半年間の研修（集合研修 3 ヶ月、OJT 3 ヶ月）を経て配属されるが、同社の手厚い研修・新人サポートは“人を育てる環境が整った会社”として学生の中でも評価が高い。また、独立系であることのメリットとして、様々な顧客のプロジェクトにおいて、多様な技術が学べる点も強みである。働き方改革に関しても、先取りした取り組みを行ってきた。新規採用に占める女性の比率は約半数、全体でも女性 SE 比率は約 3 割であり、産休復帰率 100% が示すように女性にとって働きやすい環境を整えてきた。数年前から取り組む残業削減の取り組みは、平均残業時間が約 18 時間まで下がり成果が出ている。有休取得率は 70% を超え、80% を目指す。短縮勤務やテレワーク（管理部門中心）も実験的に導入しており、新たな取り組みに挑戦している。人材の採用、処遇、育成における重層的な施策が奏功して、人材不足が叫ばれる業界において計画通りの人材確保につながっている。2018 年 4 月の新規採用も目標の 70 名を達成する見込みだ。

## 業績動向

### 2018 年 3 月期第 2 四半期は減収も、販管費削減により増益を確保

#### 1. 2018 年 3 月期第 2 四半期業績の概要

2018 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 5.7% 減の 8,144 百万円、営業利益は同 5.0% 増の 234 百万円、経常利益は同 8.0% 増の 264 百万円、四半期純利益は同 9.0% 増の 177 百万円となり、減収ながらも増益を確保した。

#### 2018 年 3 月期第 2 四半期の実績

(単位：百万円)

	17/3 期 2Q		18/3 期 2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	8,632	-	8,144	-	-5.7%
売上原価	7,234	83.8%	6,829	83.9%	-5.5%
売上総利益	1,398	16.2%	1,314	16.1%	-6.0%
販管費	1,175	13.6%	1,080	13.3%	-8.0%
営業利益	222	2.6%	234	2.9%	5.0%
経常利益	244	2.8%	264	3.2%	8.0%
四半期利益	162	1.9%	177	2.2%	9.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

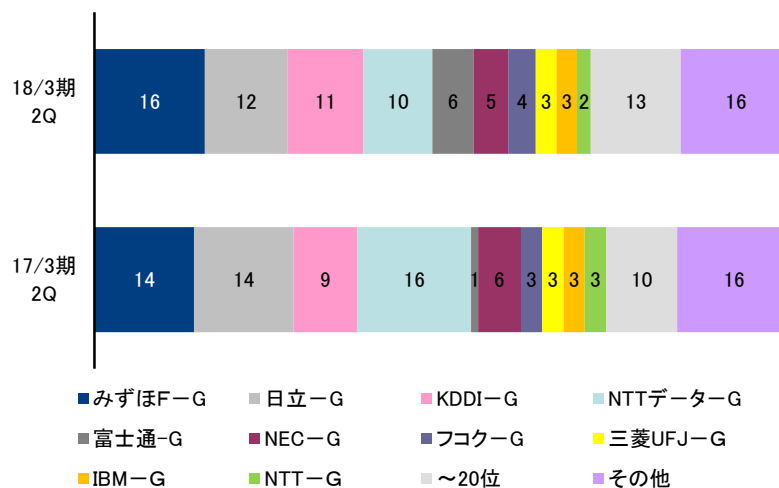
## 業績動向

売上高が前年同期比で 5.7% 減の減収になったのは、大手通信会社システム統合案件の方針変更、公共系システム開発案件の終了などのマイナス要因が、システム検証案件の拡大などのプラス要因を上回ったことが主要因。売上総利益率は 16.1%（前期は 16.2%）と前年同期並みだったが、販管費率を 13.3%（前期 13.6%）に低下させたことが、営業利益の増加につながった。事業基盤強化の取り組みの中で部門間経費の削減などを進めてきた成果が顕在化した形だ。

## 2. 主要ユーザー別の動向

主要顧客の動向をみると、みずほフィナンシャルグループ、KDDI グループや富士通 <6702> グループなどで売上高が拡大した。一方、NTT データグループ向けは大型統合案件の方針変更、日立グループ向けは大容量ストレージ向け組込開発の案件縮小により減少を余儀なくされた。

顧客グループ別売上構成比推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 財務状態

## (1) 貸借対照表関係

貸借対照表を見ると、2018年3月期第2四半期末における総資産は 8,690 百万円となり、前期末に比べ 3 百万円減少した。これは流動資産が前期末に比べ 4 百万円増加し、固定資産が同 7 百万円減少したことが主要因。現金及び預金が 77 百万円、仕掛品が 174 百万円増加した一方で、受取手形および売掛金は 239 百万円減少した。

負債合計は前期末に比べ 13 百万円増加して 4,666 百万円となった。内訳を見ると、流動負債は、主に未払金が 77 百万円増加したことにより、前期末に比べ 95 百万円増加した。固定負債は同 82 百万円減少したが、これは主として長期借入金の減少 30 百万円による。

**アイエックス・ナレッジ** | 2018年1月19日(金)  
 9753 東証 JASDAQ | <https://www.ikic.co.jp/ir.html>

業績動向

純資産は4,024百万円となり、前期末に比べ16百万円減少した。これは、利益剰余金の増加73百万円があったものの、自己株式の増加100百万円などが要因だ。

**(2) キャッシュ・フロー計算書**

キャッシュ・フローの状況を見ると、2017年9月末における現金及び現金同等物は、前期末に比べ77百万円増加し3,588百万円となった。営業キャッシュ・フローは、たな卸資産の増加179百万円などのマイナス要因があったものの、税引前四半期純利益の計上264百万円、売上債権の減少239百万円が寄与し311百万円の収入となった。投資キャッシュ・フローは1百万円の収入と大きな変化はなかった。財務キャッシュ・フローは235百万円の支出となった。これは、配当金の支払額103百万円、自己株式の取得による支出100百万円によるものだ。

**(3) 経営指標**

自己資本比率は46.3%、流動比率は300.3%と健全性は高い。

**要約貸借対照表、要約キャッシュ・フロー計算書及び経営指標**

(単位：百万円)						
・貸借対照表						
	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期 2Q	増減額	主な増減要因
流動資産	7,077	6,778	6,607	6,611	4	現金及び預金+77、受取手形及び売掛金-239、仕掛品+174
固定資産	2,088	2,040	2,086	2,078	-7	
総資産	9,165	8,819	8,694	8,690	-3	
流動負債	2,413	2,474	2,105	2,201	95	未払金+77、受注損失引当金+36、買掛金-66
固定負債	2,710	2,622	2,547	2,465	-82	長期借入金-30
負債合計	5,123	5,097	4,653	4,666	13	
純資産	4,041	3,722	4,040	4,024	-16	自己株式の増加+100 利益剰余金+73
負債純資産合計	9,165	8,819	8,694	8,690	-3	

・キャッシュ・フロー計算書					
	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期 2Q	増減額
営業キャッシュ・フロー	598	377	588	311	
投資キャッシュ・フロー	18	-92	-10	1	
財務キャッシュ・フロー	-273	-670	-268	-235	
現金及び現金同等物	3,587	3,201	3,510	3,588	77

・経営指標					
<健全性>					
	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期 2Q	
流動比率	293.2%	274.0%	313.8%	300.3%	
自己資本比率	44.1%	42.2%	46.5%	46.3%	
<収益性>					
ROE	9.8%	5.4%	10.5%	-	
ROA	6.2%	4.5%	7.2%	-	
営業利益率	3.1%	2.1%	3.4%	2.9%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 4. 2018年3月期見通し

2018年3月期業績については、売上高で前期比1.8%増の17,624百万円、営業利益で同16.3%増の690百万円、経常利益で同14.5%増の724百万円、当期純利益で同17.7%増の479百万円と期初の増収増益予想を据え置いた。

## 2018年3月期通期の業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		
	通期実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	17,310	100.0%	17,624	100.0%	1.8%
売上原価	14,479	83.6%	14,708	83.5%	1.6%
売上総利益	2,830	16.4%	2,915	16.5%	3.0%
販管費	2,237	12.9%	2,225	12.6%	-0.5%
営業利益	593	3.4%	690	3.9%	16.3%
経常利益	633	3.7%	724	4.1%	14.5%
当期純利益	407	2.4%	479	2.7%	17.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社では2018年3月期の重要な取り組みのポイントとして、1) 中核事業の拡大のために今後成長が期待される事業に経営資源を集中する、2) 次期成長事業の創出のために顧客との共創を促進する、3) 働き方改革等の推進により事業基盤を強化する、の3点を挙げている。

1) の今後成長が期待される顧客業種としては、産業・サービス、情報・通信の市況が良い。産業・サービス業種において車載・画像センサーなどの組み込みシステムで拡大を狙うほか、物流倉庫向けシステムの再構築案件も期待できる。情報・通信業種では、通信会社による受入検証の大型案件が好調。最大の売上げを占める金融・証券においては、メガバンク向け次期システム開発収束により減少傾向だが、市場系及び新技術を活用した開発案件を狙う方針だ。

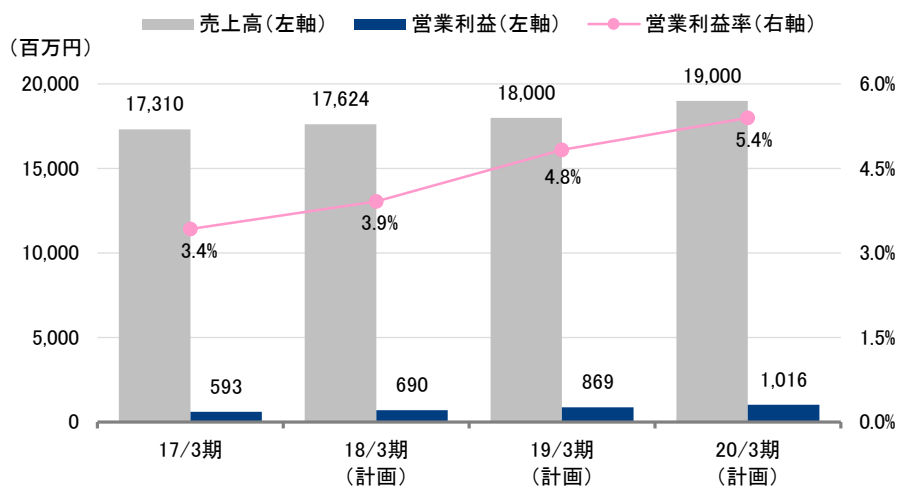
3) の事業基盤の強化に関しては、利益率向上施策の実施、人材育成、働き方改革の推進に取り組む。働き方改革に関しては、2017年11月に「働き方改革推進委員会」を設立し、長時間労働削減、育児や介護と仕事の両立、女性活躍推進などの取り組みを加速している。

## ■ 中期経営戦略

### 中期経営方針「IKI VISION 2020」で3年後に売上高 190 億円、 営業利益 10 億円以上を目指す

同社では中期経営方針「IKI VISION 2020」を発表しており、2020年3月期までの中期財務目標を開示している。この中では、「いきいきとした社員が」「高付加価値サービスを提供し」「お客様から高い信頼を得る」というビジョンのもと、1) 中核事業の拡大、2) 次期成長事業の創出、3) 事業基盤の強化の3戦略に取り組む。中期財務目標としては、2020年3月期に売上高 19,000 百万円、営業利益 1,016 百万円（営業利益率 5.4%）を達成することを目標として掲げている。なお、同社では、1999年の合併時に5年以内に東京証券取引所市場第1部上場を目指す目標を掲げていたが、この中期財務目標に対する進捗状況をにらみながら、東証市場第1部上場も計画していると考えられる。

中期財務目標



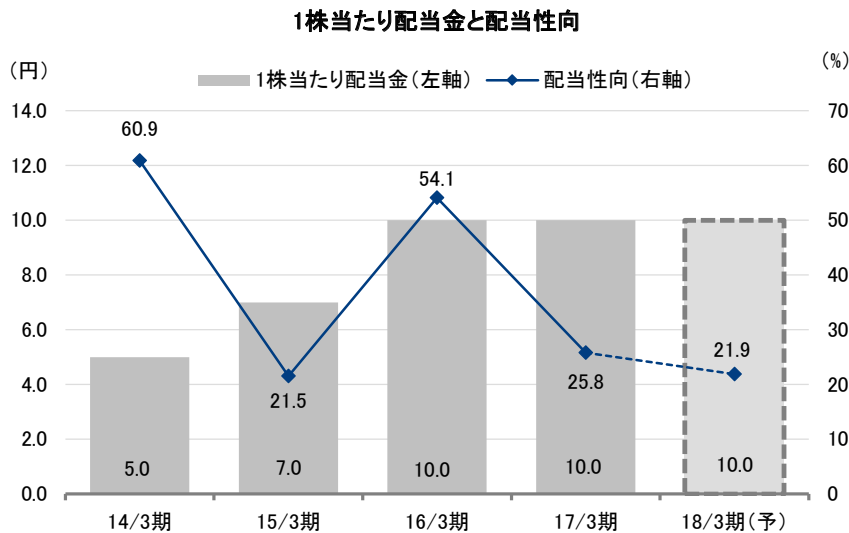
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

当面の成長をけん引する顧客業種は情報・通信が有望である。また、中長期的には“攻めのIT”分野、すなわち、IoT、ビッグデータ、AI、ロボティクスなどの技術を駆使して顧客企業のサービス強化やビジネスモデルの変革を支援する分野での成長である。“攻めのIT”に関しては、“お客様との共創”を基本スタンスとしており、これまで築いてきた大手顧客との関係が今後も生かされる。

## ■ 株主還元

### 安定配当が基本方針、2018年3月期は配当金10円、 配当性向21.9%予想

同社では、株主還元に関して経済環境の変動が激しいことから、安定配当を第一とし、業績や将来の見通し、配当性向、配当利回り等を総合的に勘案し配当を決定する方針。この方針に従い、2018年3月は前期同様に1株当たり配当金は10円、配当性向は21.9%を予想する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、事業規模との対比において発行済株式数が依然として多いと考えていることに加え、さらなる企業価値の向上を図るため、3年前から自社株買いを継続的に実施している。2018年3月期第2四半期においても、268千株の自社株買いを実施した。

## ■ 情報セキュリティ対策

同社は、情報セキュリティ対策を重要な経営課題の一つと捉えている。個人情報などの機密情報に触れる最前線での業務が多いため、セキュリティポリシーとルール設定、従業員教育、組織体制整備などを徹底している。特に重要性を認識しているのが従業員へのセキュリティ教育である。一例として、全社員に対して抜き打ちで疑似ウィルスメールを送り、適切な対処ができるかを確認する取り組みを行っている。これは同社が提供する「メル訓」というソリューションを活用しており、利用企業も業種を問わず近年増加している。また、常駐のスタッフも多く、外注パートナーも多いという点で、社外も含めた対策にも留意する。顧客に対しては、同社スタッフが機密情報に触れる業務を行っているかを定期的に調査し、リスクの状況把握及び対策に役立てる。常時、情報セキュリティ管理責任者(CISO)が任務にあっており、緊急時には社長を本部長とする対策本部が組織される。



#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ